



# 卓 話



## 「職業紹介」

板橋会員 川原会員 辻会員

### ★板橋 邦夫会員

当クラブの発足当初からの会員（チャーターメンバー）の一人であります。現在はある時期に「出席免除会員」になり得る資格を得ましたので、それを選択しており、いささか安心して欠席ばかりでお恥ずかしい次第です。ただ、こう見えても、5年ほど前には「20年以上皆出席」の賞を頂いたこともあります。ロータリーは「出席に始まり、出席に終わる」と教えられており、当時はそれを実践してまいりました。



ロータリーのお役目では、20年ほど前の1990～91年度には故野田英輔会長の下で「幹事」を務めさせて頂きましたし、10年ほど前の2001～02年度には「会長」を務めるなど貴重な経験をさせて頂きました。ありがたいことです。

さて、私どもの会社は「イタバシ株式会社」といい、石油の販売を主体としています。昭和シェル石油の特約店で、主としてガソリンスタンドの小売と工場などで使われる燃料油・ガス・潤滑油・グリースなどを納入する卸売の仕事をしております。東京と北関東を中心に仕事をさせて頂いており、本社は新宿区弁天町の早稲田通りに面した所にあります。支店が栃木県小山市にあります。

昭和23年創立で、今年で満62歳となっております。石油製品の運送子会社を含めて社員さんは100名程度、アルバイトさんが80名程度の中小企業です。

石油は液体であることから使い勝手も良く、また、非常にコストパフォーマンスの高い優れたエネルギー源であります。しかし、地球温暖化問題などの元凶として非難を浴びており、消費を抑制すべきことになっております。このような背景から、私共も「石油依存体質」から少し脱却すべく、舵を切り始めております。今一番力を入れている分野は「太陽光発電（太陽電池）」であります。

実は、余り知られておりませんが、昭和シェル石油は、今から40年程前に日本で一番最初に太陽電池を商品化した会社です。そして、数年前に「CIS」と呼ばれる全く新しいタイプの太陽光発電モジュールを開発し、画期的な開発として、経済産業大臣から「第12回エネルギー大賞」を受賞

しました。一般家庭用・産業用は勿論ですが、九州・新潟・北海道・そして海外でも「メガソーラー」と呼ばれる大規模な発電所を建設し、大きな評価をされています。

私どもでは、一昨年に、昭和シェルの100%子会社「ソーラーフロンティア」の代理店となり、社内に「エコエネルギー部」という部門を立ち上げて3名の専門スタッフを擁していると共に、社外の提携工事専門会社の協力を得て、「個人の一般住宅」は勿論のこと、工場やビルなどの「産業用」についても取り組んでおります。

会社の歴史の中で、「忘れられない」というか「忘れてはならない事件」があります。これからお話しすることは、以前に、ロータリーの小冊子「私の職業」に書かせていただいたこともあります。私にとっては非常に大きな事件であり、忘れられない事件なので、再度お話しさせていただきます。

今から40年ほど前のことです。父である社長が病に倒れ入院したばかりで私が20代後半の時であります。創業社長が不在で、右も左も判らずに四苦八苦していた頃に、永年お取引をしていた大口のお客様が倒産し莫大な債権が回収不能となりました。当時の私共の月商が1億円チョットでありましたが「なんと4千万円もの債権」が一度にいかれてしまったのです。銀行関係の交渉などもほとんどやった経験もなく、「いよいよ我が社もこれまでか！」と観念しかかったことを覚えております。

当時は、大口の取引では手形が常態化しており、これを銀行で割引いて、仕入れ先に支払っておりました。この手形も全て割引に出しておりました。特別な策がないまま、とにかく仕入れ先の石油元売会社（昭和シェル）に飛んで行き「明日、新聞に出ると思うが、女房子供を質に入れても迷惑は掛けないので、心配しないでくれ」と伝え、その足で銀行に廻りました。その手形は全部割引いて貰っておりましたし、社長が入院したばかりのことで、銀行の支店長は大変困惑気味でした。

この窮状を察して助けてくれたお客様がありました。日立製作所さんです。

日立さんは、古いお取引先で、常日頃から「何か困ったことがあれば、いつでも相談に来なさい」と言われておりました。藁をも掴む思いでお伺いしましたところ、すぐに緊急社内会議を開いて下さり、特例処置として「売掛金残額の全て」を一括で振り込んで下さることになりました。電光石火の決定で、2千万円を超す金額を即日決定してくれたのです。正に「地獄に仏」の思いでありました。既に、社内には「緊急事態発生」を告げており、全社一丸となって危機突破に進んでおりました。この日立さんのご厚意もあり、い

ろいろと工面した結果、割引中の手形を極めて短期間に全て一括して買い戻すことが出来まして、銀行にも仕入れ先にも余りご迷惑を掛けずに済みました。

しかし、月商の4割近い債権が一夜にして無くなってしまったことはズッシリと重くのしかかって来ました。苦難の数年間でしたが、社内が危機意識でピリリと締め、社長が入院中の危機を乗り切ったことで、幹部社員がある意味で自らの存在感を意識し、自信を持ったことも事実でした。

この事件の教訓から、社員の結束が第一であると痛感し、社内の統一を図ることを目的に、毎年一回「全社員集会」という行事を開催するようにしました。

実は、私共は小さな中小企業でありながら、社員は15ヶ所のスタンドと支店などで20ヶ所以上に散らばって仕事をしており、常日頃から顔を合わせる機会もありません。仲間意識、つまり「離れても目指す処は一つ」という意識が大切です。この集会はこれを再確認する場でもあります。

創業社長である父はそれから5年程で他界しましたが、会社の大きな支柱を失ってしまいましたが、創業社長が目指した精神と新しい「イタバシ」を実現するために「我が社の経営理念」を文書化することにしました。

当時から今迄に数回表現に修正を加えておりますが、現在のものは下記のとおりです。

〔我が社の経営理念〕

1. 社会に貢献すること
2. 必要な利益を上げること
3. 豊かな社会の一員になること

21世紀を期して「経営理念」を改めると共に、その実践を誓う。(2000年6月)

この経営理念には、石油とか業種を限定することは書かれておりません。石油販売は私共のメインの商売ですが、時々刻々と変化する社会のニーズを取り込む努力を怠らず、扱い商品やサービスを広げていきたいものです。

小売部門では、ガソリンスタンドを拠点として「トータルカーライフ」をサポートしたいと考えて「保険・車検・車販」に力を入れております。お車のことなら「何でも」という便利さをご提供できること。つまり、ガソリンの他に、オイルや洗車は勿論のこと、保険・車検・板金なども出来る便利な店を目指しています。特に「中古車」の買取りと販売とは重点に進めております。

我が国では、1996年以降、中古車の年間登録台数が新車のそれを上回る「先進国型」になりました。オークション制度も整備されて、良質の中古車を安心して求められるようになっております。私共はオークション会場の登録会員となっておりますし、専門のスタッフもおり、お客様が手放したいと思った車をオークションに掛けて売却するお手伝いと共に、ご要望の車をオークション会場から調達することもやっております。ちなみに、私どもの会社の車は全て中古車で賄っております。個人的にも、私の家の2台の車も中古車ですが、とても満足しております。

先程お話した「太陽電池」ですが、昭和シエルのモジュールは、シリコンを使わないタイプで、「銅 (C) ・インジウム (I) ・セレン (S)」の頭文字を取って「CIS薄膜系太陽電池」と呼ばれる特殊な製品であります。炎天下

の高温や極地の低温でも、また曇天や朝夕の斜めの太陽光線でも、発電効率の落ちる度合いが少ないことが証明されております。このような優れた特性が認められて、寒い雪国の北海道や新潟、あるいは灼熱のサウジアラビアの砂漠地帯でも採用されております。私も自宅に昨年の春に取り付けまして、とても素晴らしいことを実感しておりますし、取り付けていただいたお客様の全てにご満足を頂いております。

いろいろと宣伝を申しあげましたが、ガソリンのことも、車のことも、太陽電池のことも、どうぞ声をお掛け下さい。お待ちしております。



### ★川原 正和会員

当社の商品、リボンについてお話しします。

近代的リボンは16、7世紀頃、ヨーロッパで男性が使用したのが始まりでした。モーツアルトの時代に男性がかつらをかぶる時の紐状のものがリボンだそうです。その後女性のドレスなどに使われたそうです。日本では、明治時代になって使われるようになりました。鹿鳴館でのパーティの時、袴姿の女性が髪にリボンをつけたのが、お酒落用のリボンとして広がってきました。

リボンの用途は、主に服飾、ラッピングなどです。今日はイエローリボン、ピンクリボン、レッドリボン、ブルーリボン、グリーンリボン、オレンジリボン等、リボンをシンボルとして、社会運動もしくは社会問題に対してさりげない支援の声明を出す方法として使用されています。特にイエローリボンとピンクリボンについてお話させていただきます。

1949年ジョン・ウェイン主演映画「黄色いリボン」にも見られましたが、アメリカの騎兵隊が首に黄色い布を着けています。これは夫や恋人の無事の帰還を願っていたもので、湾岸戦争の時にも、アメリカの家の玄関やその前の木にリボンを結んであったのを思い出します。

ピンクリボンは、乳がんを早期に発見し死亡率を減らすことの大切さを訴えるシンボルマークです。日本人女性のうち、乳がんを発症する割合は約20人に1人とされており、乳がんが死亡する女性の数は1万人弱だそうです。早期発見で約90%が治癒可能だそうです。当社では今年の日より啓蒙活動の一つとしてラッピンググッズを提供して、まだ一部ですが、お花屋さんやお菓子屋さんを通して活動を始めました。

因みにレッドリボンはエイズ撲滅運動、ブルーリボンは拉致被害者の救出、グリーンリボンは環境保護、オレンジリボンは児童虐待根絶等のシンボルに使われてます。



### ★辻 明信会員

辻建設は大正3年創業、96年の歴史を持つ富山出身の地方

ゼネコンです。戦前は社寺・学校建築など、今で言う地域のコミュニティ施設の建設に従事し、細々と生計を立てていたようです。戦後復興と共に、生産施設建設の波が富山の片田舎にも押し寄せ、大手ゼネコン（大林組）の協力会社として信頼を得、また、名古屋伊勢湾台風の時には災害復旧協力要請に応じて数百人の直用労務者を従え、私の父が赴き、その陣頭指揮に当たったのが飛躍へのきっかけに為ったようです。その後、昭和40年東京支店開設により3店体制となり、バブル崩壊後は世の中の再編淘汰の波に揉まれながらもバランス良く、背伸びする事無く、また大きな飛躍も無く、堅実に本業だけを真面目に進めてきたことが、生き残りの原点に為っていると思います。ただ此処へ来てこれ以上継続していくことが難しい環境に追い込まれているのが、建設業界の中堅・中小企業の実態と言えます。

そのような中、ロータリーの原点――職業奉仕を通じて社会に貢献――すべく、準備を進めておりましたゼネコンとしての環境創造型新規事業が、いよいよ日の目を見る日が近いと確信するに至りました。

5年程前、近藤先輩の肝いりでご紹介いただきました防カビ専門塗装会社を、個人として吸収合併しました。業務内容は、建築物の結露等により発生するカビの特定検査、除菌、防カビ塗料調合・施工であり、従来型の防カビ塗装事業を主体に始めました。零細企業ながらも研究施設を持つという生産性が低いながらも大きな将来性に向けての船出

でした。その後、建物空調設備内の清掃・除菌・防カビコーティング（特許取得）による空気環境改善工事を新規展開し、作業施設・工場内の陽圧化による汚染空気・害虫の進入防止工事まで施工分野を拡張しました。これらにより、食品工場内の衛生管理コンサルタントとして実績を積み、食の安全に僅かながらも貢献しています。また、オフィスビル・住宅・校舎・車輦においての空調機本体から発生する異臭は、ダクト内或いは空調機本体に発生したカビによるものです。これら異臭は、既存の空調機並びに周辺器機を清掃・消毒・防カビコーティングする事により、長期間に亘りカビの発生を防止することで、解決されます。そして、防カビコーティング施工は、シックハウス・シックスクールの解消にも繋がり、空気環境保全に役立つものと確信いたしております。最近になって、ダイキン工業・日油と共同開発によるエアーフィルターも販売されました。

『他社がやらないこと、他社が出来ないこと』をやるべく努力してきた成果が、『微生物やカビ臭問題で答えに困る相談案件は無い』と言えるまでになっております。食の安全・住まいの安全・心身ともに健康保持を考えると、微生物やカビ臭問題など空気環境改善の市場はこれからです。中堅ゼネコンとしての本業は勿論、環境ビジネスのフロンティアとして社会に貢献できる企業に育て上げるよう、一層励みたいと思います。

今後とも宜しくご指導ご鞭撻を賜ります様、お願い申し上げます。